**БИЗНЕС-ПЛАН**

*1. Резюме* Настоящийпроект рассчитан на привлечение инвестора или бизнес-партнера в организацию цеха переработки с целью получения подсолнечного масла производительностью 150-200 тонн в месяц, на начальном этапе, из отходов масло-производства МЭЗов и ЗРМ. *Локация проекта*: Воронежская область. *Преимущество проекта:* Проект основан на уникальной технологии и рецептуре, которые были разработаны и успешно применялись на Украине уже более 25 лет, а затем и в странах Средиземноморья. Используя современное высокотехнологическое оборудование, проект дает возможность получать качественный продукт с низкой себестоимостью. Имеется база данных потенциальных поставщиков сырья и потребителей продукции. *Срок реализации проекта:* 3-4 месяца.

*2. Описание бизнеса* Цех будет заниматься переработкой отработанных (зажиренных) порошков и фузы, по особой технологии и рецептуре с целью извлечения подсолнечного (рапсового) масла. Процесс производства включает в себя подготовку сырья (перемешивание в определенных пропорциях и в специальном режиме), отжим масла и фильтрацию продукта. Выход масла - 60-70%, в зависимости от качества сырья. В результате переработки сырья, на выходе получаем масло двух видов: 70-75% - рафинированное 1-й сорт, с кислотностью 0-3 мг КОН и 25-30% - не рафинированное 2-й сорт, с кислотностью 3-10 мг КОН. В дальнейшем, с целью минимизации потерь от утилизации отходов переработки, планируется запуск линии гранулирования для производства кормов (жмыха/шрота).

*3. Анализ рынка* В последние годы в России наблюдается положительная динамика роста объема видимого потребления растительного масла.Российский рынок растительного масла характеризуется высоким спросом и конкуренцией. Растет и экспортный потенциал подсолнечного масла, экспорт подсолнечного масла по итогам года обновил рекорд, он оценивается минимум в 5,4 млн. т., на 1 млн. т больше, чем в 2023-м. Основные игроки на рынке – крупные производители. Наш проект ориентирован на «нишевый» сегмент рынка, где мы можем предложить качественный продукт по конкурентоспособной цене. Мы планируем сотрудничать с трейдерами, оптовыми покупателями и экспортерами, и с конечными потребителями данной продукции в России.

*4. Организационная структура и управление* - Генеральный директор: Стратегическое управление. - Управляющий цехом: Контроль производства. - Рабочие: 2-4-6 человек (сменный график работы). - Бухгалтер: Поддержка финансов. - Менеджер-маркетолог: 2-3 сотрудника (Закупка сырья/Реализация продукции). Будет внедрена система управления качеством и контроля производства для обеспечения высокого уровня качества продукции.

*5. Продукт производства* Основной продукт нашей компании – рафинированное и нерафинированное подсолнечное масло. Рафинированное масло используется в пищевой промышленности, а нерафинированное – в кормовой промышленности, а так же в производстве лакокрасочных материалов и химических продуктов. На данный момент существует много частных компаний, в основном ИП, которые производят подсолнечное масло различными способами, такими как отжим прессами и путем отстаивания фузы. Получаемое ими таким способом масло, фактически является техническим. Наша компания, применяя уникальную технологию и рецептуру, работая на современном, высокотехнологичном оборудовании будет получать продукцию более высокого качества по конкурентной цене с низкой себестоимостью.

*6. Маркетинговая стратегия* Планируется использовать комплекс маркетинговых инструментов для продвижения нашей продукции. Основные каналы продаж – оптовые покупатели и конечные потребители. Мы также планируем участвовать в специализированных выставках и семинарах для продвижения нашей продукции.

*7. Операционный план*  Производство будет осуществляться на арендованном производственном участке. Планируется закупить необходимое оборудование, включая пресса отжима, миксер (смеситель), фильтр-пресс, накопительные емкости, насосы для перекачки масла и другое необходимое для осуществления процесса производства. Для обеспечения бесперебойной работы производства мы создадим систему управления запасами сырья и готовой продукции.

*8. Финансовый план*  Проект требует инвестиций в размере 10 175 000,0 – 10 675 000,0 рублей: - 4 000 000,0 – 4 500 000,0 рублей на закупку оборудования (в зависимости от курса $ на момент приобретения); 6 175 000,0 рублей оборотных средств (закупка сырья, аренда, зарплата рабочим и сотрудникам, производственные и текущие расходы). Для обеспечения быстрого оборота денежных средств, планируется реализовывать продукцию по конкурентоспособной цене (на первых порах возможно демпингование). *Прогнозируемые показатели:* - Выручка: 150 т/мес. × 65 000 руб./т = 9 750 000-00 руб./мес. (минимальные ценовые показатели). - Себестоимость: 6 175 000-00руб./мес. (сырье, электроэнергия, зарплата). - Доход: 3 575 0 00-00руб./мес. *Ключевые метрики:* - Рентабельность: ~ 36,67% (рассчитана из минимальных ценовых показателей, существующих на данный момент). - Точка безубыточности: 12 - 18 месяцев.

*9. Риски и стратегии их управления* Основные риски нашего проекта – колебания цен на сырье, конкуренция на рынке. Для управления рисками мы планируем диверсифицировать поставщиков сырья, внедрить систему управления качеством и контроля производства, а также регулярно анализировать рынок.

*10. Выводы* Проект демонстрирует высокую рентабельность и социальную значимость за счет утилизации отходов масло-производств МЭЗов и ЗРМ. Для успешной реализации важно строго соблюдать технологические стандарты и активно работать с клиентской базой. Финансовая модель подтверждает окупаемость вложений в течение полутора лет, даже при не благоприятных факторах развития бизнеса.

*11.* *Заключение для инвесторов:* Полный контроль над активами - всё имущество оформлено на Вас и служит залогом. Юридическая защита - нотариально заверенный договор с поэтапным переходом прав. Приоритетный возврат капитала - 70% прибыли до окупаемости. Справедливое участие в прибыли - 30/70. Высокая доходность - IRR 36,67%.